



Formation : Apprenez les bases du Commerce International et développer votre entreprise à l'export

Tarif	2400 € HT		
Objectif de la formation	Être en mesure de développer et conduire un projet commercial à l'international		
Aptitudes visées	<ul style="list-style-type: none">• Connaître et comprendre les enjeux du commerce international• Analyser un environnement d'affaires international• Acquérir des connaissances sur l'environnement réglementaire, logistique et financier international	Compétences visées	<ul style="list-style-type: none">• Positionner un projet commercial à l'international• Conduire une opération commerciale à l'international dans ses composantes logistiques, douanières, réglementaires et financières
Prérequis :	Aucun prérequis		
Durée de la formation	20 heures	Délai d'accès	La prestation commence généralement entre 3 et 5 semaines après la validation du dossier administratif.
Méthodes mobilisées	<p>La formation est composée de 7 séances magistrales d'une durée de 2 à 3 heures (voir programme ci-dessous), visant à enseigner au stagiaire l'essentiel des aptitudes et compétences nécessaires pour l'élaboration et la conduite d'un projet commercial à l'international. Avant la formation un questionnaire de positionnement sera à compléter par la stagiaire.</p> <p>La formation est donnée par Keila CROUZEL, sur la base de ses compétences académiques et de son expérience comme enseignante dans ces mêmes domaines à l'Université de Reims-Champagne-Ardenne.</p> <p>La formation est donnée à distance, par visio-conférence (logiciel ZOOM). Un retour écrit est fait sur les exercices réalisés par le stagiaire.</p> <p>En fin de séance, le contenu présenté est communiqué au stagiaire sous forme numérique.</p>		
Modalités d'évaluation	Chaque module fait l'objet d'un QCM rapide en fin de séance ou d'un exercice à réaliser entre les séances par le stagiaire. En fin de formation, le cas échéant, une attestation de réussite est communiquée au stagiaire		
Adaptation PSH :	La formation peut être donnée en distanciel, afin d'être compatible avec certaines situations. Pour toute demande d'adaptation autre, je vous prie de bien vouloir me contacter par mail : keila.crouzel.hapy@gmail.com		



Mise à jour 22/03/2023

Programme et modules

Module	Objectifs du module	Durée (h)	Modalités d'évaluation
Introduction au Commerce International	Être éveillé aux complexités, risques, mais aussi opportunités liées au commerce international	2	QCM sur les enjeux et bases du commerce international
Analyse stratégique de l'environnement	Comprendre les enjeux d'une analyse stratégique de l'environnement et connaître des outils (méthode PESTEL, matrice SWOT...)	3	Exercice d'analyse à partir d'un cas réel
Marketing international	Comprendre les enjeux d'un projet dans un environnement international, savoir identifier les sujets à prendre compte, connaître des stratégies d'internationalisation	3	Exercice d'analyse à partir d'un cas réel
Problématiques logistiques et douanières à l'international	Connaître les principales caractéristiques logistiques du commerce international, comprendre le fonctionnement du système douanier, savoir évaluer les frais de douane	3	QCM sur les principales notions du marketing
Les risques	Savoir identifier les principaux risques qui pèsent sur un projet commercial international, et rechercher la façon de les évaluer et de les maîtriser	3	QCM sur les principaux risques
Opérations bancaires en commerce international	Comprendre les enjeux financiers du commerce international, le rôle des banques. Connaître les principales méthodes de financement et de paiement en jeu dans les opérations internationales. Connaître les instruments financiers propres au commerce international	3	QCM en fin de séance sur les principales notions liées aux opérations bancaires à l'international
Aspects juridiques et fiscaux du commerce international	Connaître les grands systèmes juridiques, les règles applicables au droit international et au règlement des conflits. Acquérir quelques réflexes en matière de rédaction de contrat dans un contexte international	3	QCM en fin de séance sur les principales notions abordées